# 地板促销文案(17篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-06-10

*范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。地板促销文...*

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**地板促销文案篇一**

我要暖暖的，价格赤裸裸!

促销时间

1、预售时间：201x年12月22日——201x年12月31日

2、活动时间： 201x年1月1日—201x年1月7日

促销地点

柏金地板全国各大专卖店

想知道我暖暖的奥秘吗?柏金年度赤裸上阵，光手抢礼、光手抢钱、光手抢价、光手抢木板，各种大奖免费抢不停，更有黄金吊坠等你拿。你，还在犹豫什么!

1、温暖礼：玩转找茬，嗨翻元旦

参与方式：在柏金各专卖店内，登记相关资料即可报名参与本次活动。只要你在10分钟内说出2个以上的不同点，大奖就是你的!

2、温暖情：新朋订单，老友有礼

参与方式：凡是柏金老客户带来的新客户，可享受低折优惠。新客户在当日完成定金支付后，老客户还可以免费获得地板专业护理一次;这还不够，新客户当日定金在500元及以上，新老客户还可同时参加“柏金送温暖抽奖”活动，百分百中奖!

3、温暖秀：果敢秀爱，豪礼相送

参与方式：当天在柏金专卖店内完成定金支付之后，在幸福榜爱心里签名，便可以获得定额装修基金。自活动开始一个月以内，总实际支付金额最高的还可以免费获得千足金吊坠(生肖羊)一个。

4、赤裸价：赤裸特价，佐罗来袭

参与方式：消费者凭借单页前来购买的顾客享受森诺韦尔限量款低至49元/平的优惠，当天完成定金交付的还可以获得元旦地板好帮手加湿器一个。

5、赤裸折：我是冠军，新品抢购

参与方式：关注柏金官方微信即可参与柏金新品首发抢购。限量折扣，错过这次，再等一年!

备注：具体促销优惠详情，请见柏金地板旗舰店内海报。以上活动均为独立活动，不可同时参与。

**地板促销文案篇二**

一、促销活动时间：8月1号—10号，地点：郑汴路康居木地板市场2排15—16号，木地板促销活动方案。

二、促销活动标语（口号）：迎金色奥运，宜华倾情大酬宾。

三、活动销售目标：20单，约15万元以上。

四、促销策划核心：通过奥运会开张这一人人振奋的背景，在人员引导、店面重新布局、特价、导购员正确导购等一系列活动的配合下，激起潜在客户购买欲望，达到实现销售的目的。

五、活动的安排

1、悬挂彩幅3--5条，在康居市场办公楼的墙上，依次再在通向门面的路上悬挂。“宜华木地板实木地板专家”、“宜华地板唯一上市的实木地板厂家”、“质量通天下，宜华地板中国地板唯一出口免检的企业”。

2、人员散发宣传页，让业务人员四人在康居木地板市场流动，见客户摸样的人就发宣传品，声称到店询问价格的买不买都有奖品（届时可发一个打火机之类的小礼品）、特价活动大酬宾等等。并让客户记住是自己介绍到店的，交易的该笔业务给予此业务人员提成。

3、店面活动：

a特价酬宾两款88元、99元（可选库存大的两款）。

b凡是购买超过60平米以上的，赠送100元的来回出租车费用。

c交全款的，一律打8折优惠（除特价货物）。

d总经理签单优惠一天再返利5%的现金。

以上文字写在临门右手的pop招贴板上，供到店顾客观看。

4、展板宣示。展板规格2024\*800(㎜),一块放在东门左侧（右边是pop画），内容是宜华公司简介，有文字、宜华城鸟瞰图、领导人参观图，规划方案《木地板促销活动方案》。一块放在西门右侧，内容是宜华公司成长足迹，用列举方式说明其取得的巨大进步。

5、导购员可以增加两名，最好统一服装、加戴胸牌。店内放音响，可以是宜华产品的介绍，可以是轻音乐。导购员记下潜在客户的信息。

六，注意事项：此项促销活动的所围绕的核心是让更多的潜在客户到店面选择、询问，进而通过导购员锁定客户。应此，条幅也好、店面内的招贴、展板也好主要起到的是吸引“注意到”和“来看”的目的，起到的是延长客户的注意力尽可能多的投放时间在我们的产品上，起到的是辅助作用，业务人员的邀请“到店看看”与“许诺有赠”则起到是否购买的前提作用。最后是导购员的介绍，将实惠的“实处”讲出来，这是直接决定购买的关键。

**地板促销文案篇三**

活动主题：美容院万圣节搞怪大联欢

活动时间：xx年10月30日至11月2日

活动内容：万圣节活动期间，凡是顾客消费满500元—1000元者就可赠送一份万圣节卸妆礼品，达到1000元以上送万圣节肌肤护理礼包一份。(注：每张小票只能使用一次)

活动事项：

1、活动前期，美容院要做好活动的整体广告宣传，促使万圣节活动能够有秩序的执行，同时还必须有关部门对活动起到监督;

2、活动期间，每一个员工必须要非常了解活动的内容，最好是前期对员工进行一定的检查工作，了解美容师是否都能清楚向顾客传达活动的详细内容;

3、根据店内活动的具体安排情况，前台在接待顾客期间，需要及时做好咨询及解释工作，并且做好顾客进行活动礼品的发放工作。

**地板促销文案篇四**

元旦欢乐行，好礼大放送!

1、 利用优惠促销，拓展新客源;

2、 刺激顾客消费金额，提升美容院销售业绩;

3、 加强与顾客之间的情感交流，巩固客户的忠诚度;

20xx年12月25日——20xx年1月10日

积分+抽奖+情感

1、元旦促销活动期间，凡是美容院会员顾客均可享受2倍积分，同时，还可以获得大部分商品打折后购满1000元返400元券，该券还可以兑换相应的元旦节促销礼品，多买多返!

2、新顾客在元旦节促销活动当天办卡，可享受开卡优惠政策，此外，顾客还可以获得美容院送出相应的惊喜礼品!

3、活动期间，凡进店消费金额在680元以上(包含680元)的顾客均可参加“幸运大转盘”一次抽奖机会，(即转盘里划分100元、150元、200元、250元、300元、500元的区域，由顾客转动转盘，指针指向哪个区域，当场兑现获奖现金。)

4、元旦节活动期间，顾客凡是在美容院消费均可填写新年愿望卡一张，该心愿卡粘贴在美容院文化墙上，同时填写完后都可以获得精美的元旦贺卡(或新年贺卡)一张;

1、美容院在元旦促销活动之前，必须把店内及店外适当布置，给顾客营造一种节日的气氛，刺激鼓励的消费欲望。

2、在活动之前，美容院店长必须分配好各个岗位的工作安排，避免在活动进行中出现差错。

3、在元旦促销活动结束后，要求每位参加活动的员工提交一份工作报表，总结这次活动的成功与不足，为下次成功促销奠定基础。

**地板促销文案篇五**

一、总体思路

七夕是中国传统的情人节，由于国人越来越珍视中国的传统文化、民俗节日，再加上商家每年大张旗鼓的宣传炒作，七夕情人节已经成为情侣必过的节日之一。本促销策划案主要提出两大紧贴“七夕”主题的大型促销活动，以配合店内各商家、场馆促销活动，营造浓郁的情人节消费氛围。

另外，由于黄金珠宝是情人节的主力商品之一，建议将商场每年一度面向婚庆市场的“秋季钻饰节”于七夕启动，以“节”促“节”，并借情人节的巨大商机给钻饰节带来一个好的开端。

二、活动时间：8月16(周四)——8月19日(周日)

三、卖场布置

为配合七夕主题，建议在商场卖场共享空间架设一道鹊桥，根据传说中在葡萄下可以听见牛郎织女说话的传说，在主入口门柱上用绿色塑料葡萄藤装饰成葡萄架的效果，营造浓郁的传统中国情人节的气氛。

四、活动策划

(一)钻饰节

1、主题

百年老店，百年好合——200钻饰节

[主题释意]本次活动主题拟定为“百年老店百年好合”，主打婚庆市场，定位明确，将商场黄金珠宝卖场最具竞争力的牌誉优势凸显出来，以诚信和祝福吸引目标消费者。

2、活动策划

钻饰节由8月延续至“十一”黄金周，共计一个多月，这么长的时间，促销活动应该是有层次、分阶段的。七夕促销期间为钻饰节活动的预热期，吸引消费者对钻饰节活动的关注，并促进下一步消费。

钻饰节浪漫启动，七重炫礼任意挑选

活动期间购买钻饰类商品累计满3000元，即有七种优惠由您任选其一。

床品77元抵扣券 西装77元抵扣券 鞋品77元抵扣券

女装77元抵扣券 服装配饰9折卡 华服6折卡 婚纱摄影8折卡

3、展式创意

每个珠宝品牌推出几款情人节特别推介款，可以是名贵高价，也可以是为情人节特别设计的款式，用干花创意搭配进行展示，外面罩上透明玻璃罩，将经典款从让消费者挑花眼的众多珠宝款式中凸显出来，在花的配称下形成浪漫唯美的效果，对消费者形成不可阻挡的的诱惑。且女人多被比喻为花，花与珠宝的搭配暗喻女人与珠宝的和称关系，独特的展示方式配合适当的灯光、背景，必将吸引消费者驻足的目光，产生极佳的促销效果。

(二)全场活动

1、全场主题活动

(1)活动主题

浪漫七夕，幸运77

——价值百元以上，77件浪漫大礼先到先得

(2)活动策划

由店内商家提供77件商品做为礼品，周六日在共享空间设置活动区，制作一块大kt版，画面为77件礼品的名称和图片，按照惯例，将所有商品分为百货服饰类和黄金电器类，活动期内消费者单类累计消费超过一定额度即可参加活动，选择77件礼品中的一件，先符合条件者享有优先选择权。

(3)奖品

店内各商家每家提供一件售价不低于100元的实物礼品，如商品售价普遍较高，可以以100元抵扣券形式代替。消费者现场抽奖，现场领取奖品。

(4)促销物料准备

①kt版设计及制作

②活动规则说明水牌

④活动场地所需桌椅

2、其它促销活动

(1)买情人节礼物，送相声情侣套票——活动期间，购买情人节礼品单票满770元即赠相声情侣套票。

(2)浪漫鹊桥，爱意传递——活动期间购买指定品类情人节礼物单票满770元，可享受中国境内ems免费快递，为分隔两地的爱侣传递浪漫情意。

**地板促销文案篇六**

一、活动主体：七夕情人节，中国人自己的情人节

二、活动时间：200\*年8月17日-8月19日(农历七月五日至七日，星期五至星期天)

三、活动内容：

【活动一】：我的情人---我做主

浪漫七夕，款款深情，穿着类全场4折起，精品皮鞋、旅游鞋全场8折，羊毛衫全场5折起，七夕热销，甜蜜放送，扮靓您的她(他)。(明示、特价商品除外。)

凡7月7日出生的顾客，凭身份证均可免费获赠情人节玫瑰一支。

凡购物满77元的顾客，均赠送甜蜜情人卡一张、玫瑰花一支。

订花、送花服务。

活动期间，鲜花专柜将接受顾客订购与送鲜花服务(限城区)，代您传达烈火浓情。

活动期间，凡需礼品包装的顾客均可凭购物小票到一楼总服务台进行免费包装。

【活动二】：浓情七夕，浪漫送礼--巧克力

活动期间，穿着类商品当日累计满177元(超市不打折单票满77元)送精美巧克力一盒或玫瑰一支。(凭购物小票，到1f总服务台领取。)

【活动三】：七夕情意重，信物寄深情

1.珠宝类： 足黄金180元/克，铂金pt950：385元/克。 银饰全场75折，玉器专柜5折起，

香港好运钻饰全场5折，老凤翔品牌黄金208元/克，钻饰8折。

2.名表类：

活动期间高档手表全场85折，并赠送格雅系列女表一款(价值98元)。

卡通手表、头饰品全场7折。

3.化妆品类： 玉兰油、美宝莲、全场9折(特价商品除外)。雅芳防晒系列全场

85折，凝白系列全场8折，羽西、李医生、高丝全场9折热卖。

4、开学助跑，亲情学生篇……

新学年开学助跑，新世纪为莘莘学子精心准备：箱包类全场8折，文体用品类、生活用品类折扣多多……

5、欢乐七夕情人节，超市特价抢购风

散称花生油68元/桶，面包部分半价，口口香、金篮子等熟食部分7折，面食天推出4种商品7折让利，鸡蛋不定时特价热卖!

6、羽绒服反季热卖(4f羽绒服大卖场)

四楼羽绒服大卖场千款羽绒服反季销售，冰点热卖88元起!为爱情保暖，您还等什么?

四、广告宣传

1. 彩虹门：浪漫七夕节，甜蜜大放送，8月17日-19日

2. 16开彩页：10000张

3. 电视台宣传

4. 气象局宣传

5. 城市信报

6. 卖场活动看板

7. 卖场活动氛围装饰

**地板促销文案篇七**

为欢迎各学生返校，本超市特施行此次促销优惠活动，给大学生提供最物美价廉的各类商品，让同学们有一个愉快的新学期。

一、活动目的

1、以“新学期”为契机，进一步宣传校园超市的整体形象，进步校园超市在学生心目中的信誉度和佳誉度;

2、以“新学期”刺激消费群，吸引目的消费群及潜在的消费群，最大限度

地扩大销售额，实现销售业绩的增长。

二、活动对象

所有在校大学生以及周边小区居民

三、活动时间和地点

时间：20xx年3月1日——20xx年3月10日

地点：校园超市内

四、活动主题

“尽享超低价，新学期巨献”

五、活动方式

1、活动期间，每3天前100名到超市的顾客城市获得康师傅饮品一瓶，而且一次性消费满58元可免费获得护手霜一支;满78元可免费获得精巧套杯;满98元可获得高档鼠标一个;满108元可免费参与“购物大抽奖”活动：特等奖：数码单反相机(1名);一等奖：超市500元购物卡(3名);二等奖：大毛绒玩具一个，价值200元(5名);三等奖：高档毛巾一条(20名)。

2、价格促销，活动期间生活必须品一律打七折，食品类一律八折。

3、限时购置，将品牌化拆品和睡衣做为限时促销商品来销售，时间为3月3日和4日。

4、限量购置，将袋拆整提纸抽、洗衣液设为限量购置商品，由于价格自制，所以每人限购2件。

六、广告配合方式

1、在活动现场挂大幅横幅，突出活动主题内容，而且设有活动征询台;

2、安排人员在校园展板，寝室张贴有关超市促销活动的海报;

3、安排工做人员在学生上课、下课的必经之路上发放宣传单;

4、在学校的校园期刊或报纸上登促销广告

七、前期筹备

人员安排：(1) 安排足够数量的效劳人员,并佩带工做卡或绶带,便于识别和引导效劳;

(2) 现场要有一定数的秩序维持人员;

(3) 现场征询人员,销售人员既要分工明确又要互相配合;

(4) 应急人员(一般由指导担任,如遇政府本能机能部门干涉等情况应及时公关处置)。

**地板促销文案篇八**

促销时间内，在各连锁超市一次性购物满38元的顾客，凭电脑小票均可参加《猜靓粽》活动。

活动方式

在商场入口处或冻柜旁边设促销台不打价格或不易分变的厂商粽子，让顾客进行粽籽品牌及价格竟猜;商品由采购部落实价格一定要相当低，以顾客意想不到的价格出售给顾客，使顾客感受到真下的实惠，为节日下一步的销售立下口啤打下基础。

《五月端午节，包粽赛》

1)操作步骤：采购部洽谈粽子材料——材料到位——活动宣传——各店组织比赛

2)参赛奖品：获得自己所包粽子，多包多得

《五月端午射粽赛》

凡在促销时间内，在各连锁超市一次性购物满58元的顾客，凭电脑小票均可参加《五月端午射粽赛》活动。

活动方式：

凭电脑小票每人可获得5枚飞镖，在活动指定地点(商场大门口有场地门店)，参加射粽子活动，射中的是标识为“豆沙”即获得该种粽子一个;射中的为“肉粽”，即获得该种粽子一个;

道具要求：气球、挡板、飞镖;

负责人：由店长安排相关人员。

相关宣传

1、两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传;

2、dm快讯宣传;dm快讯第一、二期各40000份，第三期单张快讯40000份平均每店1800份

3、场外海报和场内广播宣传。

相关支持

1、采购部联系洽谈5000只粽子做顾客赠送;

2、采购部联系洽谈1000斤粽子材料，举行包粽比赛;

3、采购部联系洽谈2200只粽子，举行射粽比赛;

费用预算

1、《端午节靓粽，购物满就送》活动：靓粽每店限送200只/22店=4400只;

2、《猜靓粽，超级价格平》活动：(数量价格由赞助商在各店促销决定);

3、《五月端午节，包粽赛》活动：粽子散装米每店30斤/22店=660斤;

4、《五月端午射粽赛》活动：粽子每店100只/22店=2200只。

费用总预算：

1、装饰布置，气球、横幅、主题陈列饰物，平均每店300元，费用约6600元;

2、吊旗费用：10000元

六月份促销总费用：约16600元

**地板促销文案篇九**

一、促销活动

1主题：一重奏，新婚喜上喜—华生送爱礼

内容：凡在4月1日到6月1日准备结婚的顾客和新居入伙的顾客，在本店购买任何产品达到活动数额的都可以选择新婚礼包，都有机会获得新婚大礼。

1. 凡在活动当天，购买的消费者，皆可享受8折优惠(部分商品如：手机、剃须刀、相机等)

2. 凡在活动当天，购买的消费者，皆可享受8.5折扣优惠或赠品(部分商品，如电冰箱、微波炉、电视等)

3. 我是阻击王：凡在活动当天购物满99元(金额可增加)的消费者，凭借购物小票皆可参加此活动。(一张发票限射一次，直到击破气球为止) 备注：以射击标靶的形式，射击气球，气球内装上礼品小票。

奖品设置：大勺100、纸抽150个、水杯80个、名牌电饭锅20个、美的烤箱5个 活动费用：

4主题：四重奏，省电达人大比拼

内容：凡在4月15日—4月30日期间，来华生电器购买单品大电的消费者(空调、冰箱、洗衣机、电视、烟灶热等)皆可参加省电达人活动。 奖励：1.购买 1888 元 电器的消费者 返券：100元电费(代金券) 2.购买2888元 电器的消费者 返券：200元电费(代金券)

3.购买3888元 电器的消费者 返券：300元电费(代金券) 4.购买 4888元 电器的消费者 返券：400元电费(代金券) 5.购买 5888元 电器的消费者 返券：500元电费(代金券) 6.以次类推

活动费用：本次活动返券费用5个点 5主题：五重奏，爱他就送他(她) 内容： 1)

1. 凡买情侣配套电器的即可获得家电的祝福礼品。凡来购物的顾客皆可获得玫瑰花一支(200支送完为止)

2. 买情侣手机(两台机器)的顾客，本店赠送情侣号一对。

3. 与爱人手机配对的顾客(买同一型号)，可获得华生赠送的话费50元。 4. 凡来本店的客户，只要出示结婚证明，单品购物满999元皆可享受8折优惠

5. 凡来本店购物的消费者，可凭购物小票获得精美照相馆代金券、优惠卡(需要和照相馆商定)

6. 厂家提供情人节特卖机型及赠品(手机、数码卖场要组合出情人节商品套装)

**地板促销文案篇十**

主题：xx年1月1日至3日

时间： 美容院美丽新年酬宾 做完美女人

内容：1. 专家促销。请专家学者授课时要采取预约的形式，一是显示专家的尊贵，二是确保参会人数。专家讲课内容化妆品知识、中医养生、形象设计、化妆等话题。

2. 健美活动：邀请瑜伽、美体操、按摩师等培训师，现场讲授、教练，可让消费者现场学习、交流，为顾客提供增值服务。结合活动，现场推广美容院新服务、新产品。

主题：迎新贺岁 元旦真情回馈

时间：xx年1月1日至5日

内容：1.只要在1月1日到美容院消费的顾客，进店前300名顾客，就能够获得由美容院感恩回馈给广大顾客价值xx元的豪华大礼包。

2. 凡是1月1日—1月5日当日到美容院的顾客，只要进店凭借着会员卡，就能够获得精美的礼品。

3. 活动期间，凡是持有美容院的vip卡的会员，就能够享受叁到五折特价项目产品的优惠活动。

主题：美容院好礼贺元旦

时间：xx年1月1日至3日

内容：凡在美容院当日购物累计满1000元，即赠送vip贵宾卡一张，送双倍积分，加送现金券50元，可在美容院直接选购您心仪的礼物。

主题：美容院迎元旦 惊喜大放送

时间：xx年1月1日至3日

内容：凡在美容院团购物满38元，即可扎破气球一个，气球内装有现金。满588元扎两个，以此类推，单张小票限扎十个。

本活动为100%中奖，奖品为现金

一等奖：现金200元(每天限3名)

二等奖：现金100元(每天限10名)

叁等奖：现金50元(每天限15名)

四等奖：现金10元(每天限30名)

五等奖：现金5元(每天50名)

**地板促销文案篇十一**

辞旧迎新的阳历新年即将到来。新年总归都是喜庆的，就算去年之中发生过任何让自己难过的事情，新的一年到来之后，都会给人一种新的气象，新的期望。而美容院连锁加盟机构，希望能够在新的一年中，为新老顾客带来新的气象。很多的顾客都喜欢在新年的第一天，能够通过“改头换面”，收获新年的运气，不论是事业还是爱情都能够双丰收。所以，面对元旦价钱，按照惯例，美容院都会进行一系列的促销活动，感恩顾客的同时，也希望为顾客的带来新一年的祝福。

：迎新贺岁，感恩回馈

：2024年12月31日——2024年1月5日

1、美容市场分析

1月1日到3日是国家法定的假期，所以势必会引发新年第一波美容销售狂潮，而在这段时间各大美容院一定也会好好的把握住这个机会，吸引顾客展

开强势的促销。以此来抢占新一年的美容院的市场份额。对竞争对手进行一定的了解，知道主要的竞争对手已经形成的促销方案以及还处于策划萌芽状态对手的信息

资料。一般来说，在美容院内进行促销活动的方案，主要有“一元抽奖”、“套餐赠送”、“进店送礼”等集聚人气的活动。

2、营销策略

为了打响2024年的第一炮，美容院直营店或者单店中元旦促销活动大致分为四个企划来进行促销，把握好元旦节假日的商机。

a.疯狂的美容院

只要在1月1日到店消费的顾客，进店前100名顾客，就能够获得由感恩回馈给广大顾客价值3000元的豪华大礼包。

b.会员有礼

(1)为了答谢广大顾客2024年的喜爱，特此推出“会员有礼”的活动。凡是1月1日—1月3日当日到美容院的顾客，只要进店凭借着会员卡，就能够获得精美的礼品。

(2)同时在活动期间，凡是持有美容院直营店的vip会员卡的会员，就能够享受三到五折特价项目产品的优惠活动。

c.感恩会员

一年的支持，在这新年的年头，为了感谢顾客的厚爱。再次期间，只要会员进店消费或者预存款满1888，就有美容院直营店为您准备的精美礼品。其中包括合家欢旅游大奖、面部按摩仪、护发养发仪器等。

d.噼里啪啦过新年

为了让顾客感受到新年的气氛，对于传统的中国人来说，喜欢在新年放鞭炮，为自己打出一个好势头。而在美容院这种公共场所，燃放爆竹十分的危险。所以为了

能够体现出节日的氛围，美容院在室内准备了多个气球，而在气球内塞入一些奖品。只要参加了美容院中的新年特别项目，就能够有机会参与这次活动。更多的新年

礼品等着你，为您的新年开头带来好的运势。

**地板促销文案篇十二**

活动内容：

活动一：包粽子

1、参加活动的消费者及负责人在超市前事先分好组

2、人员、物品就位后，包粽子比赛正式开始

3、比赛结束，评选出优胜队，并给予一定得奖励

活动二：端午购物 购满就送

与众不同的礼物给与众不同的你，在这特殊的日子里，我们还将送出我们的小礼物。只要您购满100元，我们将送出我们的礼物。您想拥有一份特别的礼物吗，沃尔玛超市随时欢迎您的到来。

活动三：与粽子有关的产品促销

未来让广大消费者在端午节迟到粽子，我们超市特此对端午节有关各类食品和原料进行特教促销活动。

此次活动促销相关商品：

食品类：

散装粽子、包装粽子、糯米、红枣、食用油、火腿肠、白砂糖、虾仁米酒、红酒、糯米酒、咸蛋、松花蛋及其他蛋类

生鲜类：

五花肉、鸡肉、牛肉、虾肉、豆制品、汤料、紫菜

经费预算

(1)端午包粽大赛预算1980元

(2)超市内外宣传条幅及海报300元

(3)pop广告牌30个，60元

(4)快讯宣传单800元

共计：1980+300+600+800=3680元

**地板促销文案篇十三**

活动主题：狂欢万圣节美容院为你打造独特妆容

活动时间：xx年10月30日至11月2日

活动内容：

1、活动前期对美容院进行改造，精心布置美容院一番，万圣节就打造得有万圣节的氛围，美容师们在工作中穿戴好具有万圣节气息的服装为顾客服务;

2、凡是再活动期间进店的顾客，都可以获得美容院为顾客精心准备的一份万圣节小礼物;

3、身着万圣节服饰的美容师们，在活动期间为进店消费的顾客打造一款适合她们的万圣节妆容，2号晚间在美容院内开个万圣节party。

活动事项：

1、既然是万圣节的促销活动，就需要对店面做好的主题工作。店内的装饰、宣传设计和摆设都需要进行一定的组织;

2、活动期间预计人流量乎比较大，所以必须做好活动期间的安全预防工作;

3、美容院内及时做好回馈工作，前期对负责给进店消费顾客化万圣节妆容进行一系列的培训工作，同时做好新顾客的接待。

**地板促销文案篇十四**

面对年后第一个长假的来临，第一个销售高峰也随之到来，在这个春夏交接的时段，是一个消费较为活跃的时期，尤其是服装和食品类。

五月正是天气转暧并趋于稳定的季节，也是进行旅游等户外活动的好时期，特举办“锣开五月、玩美假期”活动，“锣开”是大力度的促销活动，为消费者省钱的时间到了，“玩美假期”则是假日期间我们将举行很多有意思的活动，此活动的目的就是抓住这段时间的消费者的消费特点。随后还有“母亲节”

“助残日”“牛奶节”等爱心大行动贯穿整个五月。

提高门店销售额，同时增加企业亲和力，树立优良企业形象，培养忠实顾客。

“锣开五月、玩美假期”

1、我开锣、您省钱。

2、玩转假（价）期

4月25日——5月15日

一、开锣省钱、玩美假期

二、诗歌花语、完美母亲节

三、爱心行动、完美助残日

四、健康生活、玩美假期

内涵：商场在五一是消费者省钱的假期，消费者的五一应该在华达玩美。

外延：降价促销、限时抢购、捆绑销售、联合促销、换购。

1、开锣套餐、惊喜无限

2、开锣时刻、争分夺秒

3、完美价期、任您挑选

开锣套餐、惊喜无限（活动时间：5月1日至5月7日）

“五一”期间是旅游高峰期，在市民准备前往旅游目的地之前的采购，部份市民的市内户外活动、短途旅游也将是我们这次促销活动的一个契机。

活动内容：实质是捆绑，销售分“旅游套餐”和“假日套餐”

“旅游套餐”是针对短途旅游消费群和外来长途游团体，将单个商品的折扣累加、集中凸显价格优势。

“假日套餐”针对平日忙于工作难得休息的人群，尤其是单身消费群体，主要将生活必需品适当组合、建议在此炒作健康概念，推出“黄金周健康谱”。

5月1日“劳动光荣餐”为滋补系列

5月2日“开锣首席餐”特色系列

5月3日“玩美心情餐”绿色系列

5月4日“时尚青年餐”营养系列

5月5日“青春飞扬餐”美容系列

5月6日“开心、玩转餐” 休闲系列

5月7日“归心似箭餐” 调节合胃系列

每日食谱不同（主要包括：菜系、水果饮料、休闲食品等、捆绑销售）。

b、开锣时刻、争分夺秒 （活动时间：xx年5月1日至xx年5月7日止）

活动内容：实质是限时抢购，在每天的早上8：00—9：00分、下午：14：00—15：00、晚上20：30—21：30分建议每天每时段抢购商品都具有实用性、独特性，能够让消费者产生购买欲望。

早上8：00—9：00以家庭主妇商品为主

下午14：00—15：00普通商品

晚上20：30—21：30只要在活动期间一次性购物满68元，即可至服务台加一元领取一张抢购票入场抢购，抢购票当天使用有效，过期作废，（数量有限，抢完为止）

（注：本次活动单张小票最多限领二张抢购票，入场抢购时必须将抢购票交于工作人员，才能入场抢购，抢购票必须加盖华达财务章方才有效）。

内部注意：内部员工及员工家属不得参于本次活动，违者必纠，所有抢购商品均为纸条放在盒子里（盒子为密封）堆放在抢购堆头上，顾客抢购到纸盒至服务台加一元换商品，每天限抢300份商品。

3、玩转价期（活动时间：xx年5月6日晚20：00开始）

为了提升晚间购物人气、特在5月6日晚，也就是长假结束之前，预热后期促销，在外场专设一场商品拍卖会，1元起拍。

**地板促销文案篇十五**

为了更好的提高美容院促销活动的效果，树立美容院的外在形象，美容院促销活动方案就成了商家们审核的重点。美容院促销活动方案是策划人智慧的结晶，是把美容院营销活动科学化理性化的总结制定。这里为大家准备了一份美容院促销活动方案，希望可以为大家带来一些促销思路。 美容院缺乏系统培训，特别是销售。摸着石头过河是中国美容院的一道风景线，要么是做心态调整，要么是销售技能提升，要么是个案的店务管理，要么就是花样的终端会。这一切都是零件，不是系统；只是局部，不是全面；只是战术，不是战略；只是眼前，不是长远；只是头疼医头，不是整体提升。

一个店经营得好，为什么开不好第二个店；为什么会用大店养小店；为什么做大了，人多了，就会觉得力不从心，左支右绌。系统，还是系统，缺乏系统工程是美容院当务之急。美容院未来的成功是靠一套系统，而不是靠一点聪明，系统决定成败。

活动目的：

1、推广新服务项目

2、提高销量

3、提高美容院外在形象。

活动主题：共同迎接新的一天

活动内容：

一、新服务项目

针对本院服务范围白领人士居多，全新推出白领丽人美容服务项目。

丽人月套餐一:价 格500

赠送护理

1、划卡消费8折；2、送4次经典护理或200元产品。

后期优惠 1、续卡送积分58分；2、送亲情卡一张（价值200元）。

丽人月套餐二:

价 格 1500元

赠送护理 1、划卡消费7折；2、送7次经典护理或360元产品。

后期优惠 1、续卡送积分100分；2、送亲情卡一张（价值380元）。

丽人vip套餐：

价 格 3880元年卡（限时卡）

赠送护理： 1、全年面部、肩、颈部经典护理；2、全年身体护理包括：舒筋活络、背部刮痧排毒、健胸、肾保养、卵巢保养、纤体等；3、自选计50次，限一年内使用。

后期优惠

1、赠送精油全身10次（价值1500元）；

2、赠手、足护理20次（价值800元）；

3、赠送牛奶香体贵妃浴20次（价值1000元）；

4、全年光波浴；

5、送亲情卡一张（价值380元）。

二、美容院形象促销

组织美容院在市区大型广场中统一进行产品促销活动，同时进行免费皮

肤咨询以及优惠售产品和月卡、年卡等。派发形象宣传资料，通过统一的行动迅速在当地推广品牌以及美容院的形象力，迅速销售产品。 活动预算(略)

活动执行

事前准备：

1、店内：产品展示台、小汽球、促销方案张贴、美容卡、吊旗和客户档案卡。

2、店外的布置（横幅、大汽球、展示牌、易拉宝）

3、促销方案、优惠政策

4、产品的培训：由组长负责培训

5、人员的搭配：安排好收银、库管、发货

6、邀请函派发：编号、定区域、定人、定量（可适当奖励）

7、心态调整：美容院召开活动前会议，提要求，熟悉整个会议流程 事中工作：

1、怎么安排（参加人员的分工）

2、美容师要求（参照美容院管理规定）

3、要求：各尽职责,服从安排，责任到人

4、进入状态,人员的配合

事后工作：

总结活动情况，表扬先进个人

**地板促销文案篇十六**

活动主题：“粽”意香浓，情系万家

活动目的：在端午节来临之际，美发会所可以利用该节日做有奖竞争促销活动，以提升美发会所业绩、传播上下五千年中华民族的伟大历史，塑造良好的美发会所品牌形象为主。

活动时间：2024年6月17日-6月22日

活动内容：

1、凡有兴趣的消费者均可参与免费有奖问答环节，若在规定时间内，不借助外力(上网查询、咨询他人)的情况正确答对，均可免费领取美发会所提供的夏日大礼包一份。

2、凡进店消费满588元的顾客，均可免费参与百分百中奖环节，最高可免单。

3、凡是进店消费满666元的会员客户，均可免费赠送300积分，以作换取精美礼包用。

**地板促销文案篇十七**

主题：xx年1月1日至3日

时间： 美容院美丽新年酬宾 做完美女人

内容：

1. 专家促销。请专家学者授课时要采取预约的形式，一是显示专家的尊贵，二是确保参会人数。专家讲课内容化妆品知识、中医养生、形象设计、化妆等话题。

2. 健美活动：邀请瑜伽、美体操、按摩师等培训师，现场讲授、教练，可让消费者现场学习、交流，为顾客提供增值服务。结合活动，现场推广美容院新服务、新产品。

主题：迎新贺岁 元旦真情回馈

时间：

xx年1月1日至5日

内容：1.只要在1月1日到美容院消费的顾客，进店前300名顾客，就能够获得由美容院感恩回馈给广大顾客价值xx元的豪华大礼包。

2. 凡是1月1日—1月5日当日到美容院的顾客，只要进店凭借着会员卡，就能够获得精美的礼品。

3. 活动期间，凡是持有美容院的vip卡的会员，就能够享受叁到五折特价项目产品的优惠活动。

主题：美容院好礼贺元旦

时间：xx年1月1日至3日

内容：凡在美容院当日购物累计满1000元，即赠送vip贵宾卡一张，送双倍积分，加送现金券50元，可在美容院直接选购您心仪的礼物。

主题：美容院迎元旦 惊喜大放送

时间：xx年1月1日至3日

内容：

凡在美容院团购物满38元，即可扎破气球一个，气球内装有现金。满588元扎两个，以此类推，单张小票限扎十个。

本活动为100%中奖，奖品为现金

一等奖：现金200元(每天限3名)

二等奖：现金100元(每天限10名)

叁等奖：现金50元(每天限15名)

四等奖：现金10元(每天限30名)

五等奖：现金5元(每天50名)

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找